



v.11, n.2

Vitória-ES, Mar.-Abr. 2014

p. 122 - 142 ISSN 1807-734X

DOI: <http://dx.doi.org/10.15728/bbr.2014.11.2.5>

DNA Empresarial: Uma Análise da Gênese à Operação das Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina

Jackson André da Silva[†]*Universidade de Zaragoza***Nério Amboni^Ω***Universidade do Estado de Santa Catarina***Anacleto Ângelo Ortigara[¥]***Universidade do Oeste do Estado de Santa***Alexandre Marino Costa[‡]***Universidade Federal de Santa Catarina.*

RESUMO

A presente pesquisa tem por objetivo analisar os fatores ligados à gênese e à operação de Micro e Pequenas Empresas (MPE) brasileiras, segundo a percepção dos dirigentes das MPE de Santa Catarina, Estado situado na Região Sul do Brasil, sendo esses fatores importantes para a competitividade e para a longevidade dessas firmas, desde as suas origens. O quadro teórico abrange o contexto das MPE no cenário brasileiro e catarinense, bem como o levantamento dos fatores de sucesso/fracasso encontrados na literatura nacional e internacional. As percepções foram verificadas mediante a aplicação de questionários estruturados. A partir do tratamento dos dados, obteve-se o perfil das empresas e a identificação dos fatores que podem propiciar a competitividade e a longevidade das MPE. Os resultados evidenciam que os dirigentes pesquisados são mais capazes de influenciar o sucesso do seu empreendimento, por meio da busca pelo conhecimento do mercado, da habilidade em lidar com situações novas e pelo uso de instrumentos de controle administrativo, do que depender de fatores externos como o acesso a financiamentos, a redução do mercado e a concorrência.

Palavras chave: Fatores de sucesso. Fatores de fracasso. Micro e pequenas empresas.

Recebido em 05/08/2012; revisado em 22/10/2012; aceito em 24/10/2012; divulgado em 07/05/2014

*Autor para correspondência:

[†]. Mestre pela
Universidade do Estado
de Santa Catarina –
UDESC
Vínculo: Universidade de
Zaragoza
Endereço: Servidão
Feliciano Martins
Vieira, Florianópolis -
SC – Brasil - E-mail:
jackson@sc.sebrae.com.br
Telefone: (48) 3221-0800

^Ω Doutor pelo Programa de
Pós-graduação em Engenharia
de Produção da Universidade
Federal de Santa Catarina
Vínculo: Universidade do
Estado de Santa Catarina
Endereço: Madre Benvenutta,
Florianópolis - SC - Brasil
E-mail: nerio.amboni@udesc.br
Telefone: (48) 3321-8200

[¥] Doutor pelo Programa de
Pós-graduação em
Engenharia de Produção da
Universidade Federal de
Santa Catarina
Vínculo: Universidade do
Oeste do Estado de Santa
Catarina
Endereço: Rua Felipe
Schmidt, Florianópolis -
SC – Brasil - E-mail:
anacleto@sc.sebrae.com.br
Telefone: (48) 3221-0814

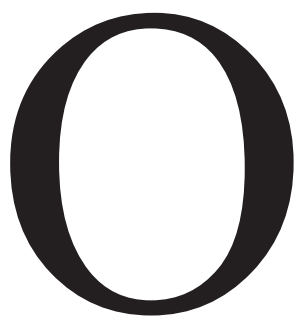
[‡] Doutor pelo Programa de Pós-
graduação em Engenharia de
Produção da Universidade Federal
de Santa Catarina
Vínculo: Universidade Federal de
Santa Catarina.
Endereço: Avenida Madre
Benvenuta, Florianópolis -
SC - Brasil
E-mail: alexandre.marino@ufsc.br
Telefone: (48) 8408-8550

Nota do Editor: Esse artigo foi aceito por Emerson Mainardes.



Este trabalho foi licenciado com uma Licença [Creative Commons - Atribuição 3.0 Não Adaptada](http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/).

1 INTRODUÇÃO



O ambiente empresarial brasileiro tem se tornado cada vez mais complexo e dinâmico, fruto das transformações ocorridas na última década nos cenários econômico, social e demográfico. Como exemplo podem ser citados indicadores demográficos relacionados ao número de habitantes, que saltou de 169.799.170, em 2000, para 190.755.799, em 2010, e a expectativa de vida, que aumentou de 70,43 para 73,40 anos, no mesmo período. Destacam-se também indicadores econômicos como o PIB, que era de US\$ 601,8 bilhões, em 2000, e ultrapassou a marca de US\$ 2,1 trilhões, na década seguinte, e a balança comercial, que partiu de US\$ -697,7475 milhões, em 2000, para chegar a US\$ 20,2666 bilhões, em 2010, tendo posicionado o país como a 8ª maior economia mundial, quando considerado o ranking pelo PIB (IPEA, 2011).

A essas transformações somam-se as diversas mudanças ocorridas na legislação, como exemplo a regulamentação da Lei Complementar 128, de 19 de dezembro de 2008, que permitiu o surgimento do Empreendedor Individual, uma nova figura no meio empresarial, com tributação diferenciada, e que tem estimulado a formalização de uma quantidade cada vez maior de empresas (BRASIL, 2008). Somente no ano de 2010, o número de novas empresas formalizadas no Brasil chegou à marca de 1.378.448, apresentando um crescimento de 299%, quando comparado ao ano 2000, e superior a 100%, em relação a 2009 (DNRC, 2011).

Moreira (2005) destaca a importância das MPE para o crescimento econômico e para o desenvolvimento social, pois elas contribuem com o aumento de recursos, com a inclusão social e com a descentralização de renda, com a ampliação de setores mais intensivos em mão de obra, com o uso de insumos locais e, por fim, com a formação de empreendedores e de lideranças empresariais.

Dessa forma, podemos dizer que o aumento do número de novas MPE foi positivo, mas fica a preocupação de se manter o nível de competitividade e de longevidade das empresas, tendo-se em vista o que mercado está cada vez mais dinâmico e turbulento, principalmente após a crise financeira mundial ocorrida em 2008. De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), a taxa de sobrevivência das MPE no Brasil, quando consideradas as empresas com até dois anos de atuação, foi de 71,9%, para as empresas constituídas no ano de 2005, e de 73,1%, para as constituídas em 2006 (SEBRAE_B, 2011).

Na literatura, os estudos procuram encontrar uma fórmula para o sucesso das MPE, principalmente com a aplicação de pesquisas empíricas. Esses estudos apresentam fatores que têm a sua origem antes de o negócio ser formalizado, por exemplo a experiência profissional em gestão do empresário (IBRAHIM; GOODWIN, 1986; HUCK; MCEWEN, 1991; YUSUF, 1995; LUK, 1996; ORTIGARA, 2006; ÁNGEL; PULIDO, 2010), o suporte dos pais que também são empresários (ROSE, KUMAR e YEN, 2006) e a motivação para empreender, caracterizada como o desejo de se tornar independente (YUSUF, 1995; MERRETT; GRUIDL, 2000; BENZING, CHU e CALLANAN, 2005; ORTIGARA, 2006; BENZING, CHU e KARA, 2009), a identificação de uma oportunidade (HUCK; MCEWEN, 1991; ORTIGARA, 2006) e a insatisfação com o trabalho exercido antes de abrir a própria empresa (HUCK; MCEWEN, 1991). Entretanto apenas um dos estudos encontrados apresenta, de uma forma estruturada, fatores que antecedem a abertura do negócio, sendo esse ponto fundamental para o rastreamento do DNA empresarial e para o alcance do objetivo do presente artigo: analisar os fatores ligados à gênese e à operação dos pequenos negócios, sob a percepção dos dirigentes das Micro e Pequenas Empresas (MPE) do Estado de Santa Catarina, no Sul do Brasil, sendo esses fatores importantes para a competitividade e para a longevidade das firmas, desde as suas origens.

A gênese se refere ao momento que antecede a criação da organização. Nessa etapa, o objetivo é identificar fatores relacionados à motivação para empreender, à sociedade, ao planejamento e ao empreendedorismo. O operacional está relacionado com o dia a dia da organização, quando o foco está voltado para os fatores internos e externos (ORTIGARA, 2006).

O trabalho começa com a descrição do contexto das MPE no Brasil e em Santa Catarina, buscando caracterizar o que é uma MPE, o cenário empresarial brasileiro e a sua força de trabalho. Na sequência, são discutidos os fatores de sucesso/fracasso encontrados na literatura nacional e internacional. Apresenta-se também a metodologia aplicada e os resultados, como o perfil e a percepção dos dirigentes pesquisados. Na sequência, são discutidos os fatores encontrados na literatura e não explorados no modelo de Ortigara (2006). Por fim, discorre-se sobre as considerações finais com a discussão dos resultados e as referenciais utilizadas para o desenvolvimento da pesquisa.

2 A MICRO E A PEQUENA EMPRESA NO BRASIL E EM SANTA CATARINA

No Brasil, embora a Lei Complementar 123/06, de 14/12/2006 classifique o porte das empresas com base no seu faturamento, também existe o critério que se apoia no número de

empregados, a fim de realizar estudos e levantamentos sobre a presença da MPE na economia brasileira, e é utilizado pelo IBGE (2006) e pelo Sebrae_A (2011). A classificação completa com a comparação do enquadramento por porte empresarial, de acordo com o faturamento e com o número de empregados, pode ser observada na Tabela 1.

Tabela 1 - Critérios para Enquadramento do Porte Empresarial

PORTE	FUNDAMENTAÇÃO LEGAL	FATURAMENTO	NÚMERO DE EMPREGADOS	
			COMÉRCIO / SERVIÇO	INDÚSTRIA
Empreendedor				
Individual	Lei Complementar 128/08	Até R\$ 36 Mil	-	-
Microempresa	Lei Complementar 123/06	Até R\$ 240 Mil	Até 09	Até 19
Empresa de Pequeno Porte	Lei Complementar 123/06	De R\$ 240 Mil a R\$ 2.400 Mil	De 10 a 49	De 20 a 99
Média Empresa	-	-	De 50 a 99	De 100 a 499
Grande Empresa	-	-	100 ou mais	500 ou mais

Levando-se em consideração o critério baseado no número de empregados, havia 6.120.927 MPE na economia brasileira ao final de 2010, representando 99% do universo de 6.180.578 empresas (MTE, 2011). Essa expressiva representatividade também se reflete quando verificado o número de empresas por região no Brasil (Tabela 2).

Tabela 2 - Distribuição Regional do Número de Empresas e Empregados em 2010

REGIÃO	NÚMERO DE EMPRESAS			NÚMERO DE EMPREGADOS		
	TOTAL	MPE	% MPE	TOTAL	MPE	% MPE
CENTRO-OESTE	455.764	451.765	99,1%	1.963.003	1.122.899	57,2%
NORDESTE	926.893	917.761	99,0%	4.434.786	2.223.637	50,1%
NORTE	218.306	215.474	98,7%	1.219.281	594.707	48,8%
SUDESTE	3.142.217	3.108.608	98,9%	15.540.879	7.670.329	49,4%
SUL	1.437.398	1.427.319	99,3%	5.333.728	3.099.059	58,1%
TOTAL: BRASIL	6.180.578	6.120.927	99,0%	28.491.677	14.710.631	51,6%

Fonte: Adaptado de MTE (2011).

Fica evidente a importância da contribuição das MPE para o equilíbrio entre a oferta e a demanda de empregos no Brasil, quando são observados os dados relativos à distribuição das empresas e da mão de obra, segundo o porte do empregador, demonstrados na Tabela 2, pois as MPE, ao final de 2010, eram responsáveis por 51,6% do total de vagas de trabalho com carteira assinada no Brasil.

Em Santa Catarina, esse cenário não é muito diferente. Ao final de 2010, havia um total de 333.668 empresas, que, juntas, geraram 1.503.677 empregos formais, sendo que destas

331.042 podem ser classificadas como MPE e empregam 881.708 trabalhadores (MTE, 2011).

A maior parte delas é classificada como micro (93,7% do universo) e empregam 29,1% do total dos trabalhadores com carteira assinada. Já as pequenas respondem por 5,5% do total de empresas e geram 29,6% do total de empregos. Juntas, as MPE de Santa Catarina representam 99,2% do total de empresas formais e 58,7% do total de empregos com carteira assinada.

2.1 FATORES DE SUCESSO/FRACASSO DAS MPE

Os dois primeiros estudos identificados sobre o tema foram publicados, em 1947, pelos periódicos *Harvard Business Review* e *Journal of Finance*. Mace (1947) discorreu sobre técnicas de gestão que poderiam gerar bons resultados ao serem aplicadas às pequenas empresas. Nesse mesmo ano, foi publicado o estudo de Rosa (1947), que focou as causas de fracasso das pequenas empresas americanas.

Nas décadas de 60 a 80, foi possível identificar três dimensões de análise utilizadas pelos pesquisadores. A primeira foi utilizada por Friedlander e Pickle (1968), que focou no estudo da pequena empresa como um sistema aberto, verificando a forma como ela interfere e é interferida pela sociedade. Percebeu-se também que os estudos realizados até o início da década 80 estavam mais preocupados com a identificação de fatores que pudessem levar às micro e pequenas empresas ao fracasso (FREDLAND; MORRIS, 1976; DANDRIDGE; SEWALL, 1978; PATTERSON, KOZMETSKY e RIDGWAY, 1983), sendo essa a segunda dimensão encontrada.

A partir da metade da década de 80, a busca por fatores que pudessem contribuir para o sucesso das micro e pequenas empresas foi uma constante nos estudos encontrados (DICKINSON, FERGUSON e SINCAR, 1984; IBRAHIM; GOODWIN, 1986; DANA, 1988; PERRY, MEREDITH e CUNNINGTON, 1988), configurando-se, assim, a terceira dimensão de análise identificada.

No início da década de 90, os estudos sobre os fatores de sucesso ou fracasso das micro e pequenas empresas direcionaram os resultados para as comparações entre as características pessoais dos dirigentes, principalmente quanto ao gênero (KALLEBERG; LEICHT, 1991; LOSCOCCO, *et al.*, 1991; LOSCOCCO; LEICHT, 1993; TIGGES; GREEN, 1994). Também foram encontrados estudos que pesquisaram os fatores de sucesso (HUCK; MCEWEN, 1991;

HOLMES; ZIMMER, 1994; YUSUF, 1995; LUK, 1996; LIN, 1998) e também os motivos que levaram as empresas a falência (THENG; BOON, 1996; EVERETT; WATSON, 1998).

Os estudos encontrados a partir do ano 2000 também tiveram como foco a análise dos fatores de sucesso ou de fracasso, internos e externos a organização, e a busca por diferenças nas características pessoais e empresariais que pudessem suportar tais hipóteses.

Como exemplo foi encontrado o estudo de Merrett e Gruidl (2000), que procurou analisar o empreendedorismo feminino, por meio de comparações entre as empresas geridas por homens e mulheres, situadas nas áreas urbana e rural. Os autores concluíram que a localização (meio rural ou urbano) possui maior relevância para o sucesso da empresa do que o gênero do dirigente, afirmando que as mulheres do meio rural possuem mais dificuldades de obter um negócio de sucesso do que os homens e as mulheres do meio urbano.

O modelo proposto por Bird, Sapp e Lee (2001) enfatiza as ligações existentes entre as características dos proprietários, as relações sociais, a estrutura social e as operações das MPE. Os resultados encontrados demonstraram que a atuação em setores menos concorridos, a participação em treinamentos, as horas trabalhadas no negócio, o acesso ao crédito, bem como as diferenças quanto ao gênero possuem efeitos diretos e indiretos para o sucesso das empresas.

Lussier e Pfeifer (2001) identificaram que os mesmos preditores de sucesso identificados nas empresas dos EUA (pessoal, nível de escolaridade, uso de aconselhamento profissional e planejamento) também foram preditores de sucesso na Europa Central e Ocidental. Para Benzing, Chu e Callanan (2005), o sucesso está relacionado à simpatia no atendimento aos clientes e a um bom preço aliado à qualidade do produto, enquanto o fracasso está relacionado ao excesso de concorrência, a funcionários não confiáveis e à incapacidade de obter o crédito necessário.

O estudo realizado por Sanches e Bañón (2005) teve como objetivo conhecer os principais fatores relacionados ao êxito competitivo das empresas, fazendo uma análise interna (gestão financeira, recursos tecnológicos, inovação, qualidade, direção e gestão de recursos humanos, flexibilidade da estrutura, sistemas de informação, alianças e acordos de cooperação) e externa (variáveis sociais, econômicas e legais).

A iniciativa pessoal foi apontada como o fator principal de sucesso na pesquisa realizada por Rose, Kumar e Yen (2006), mas também foi detectada uma relação positiva

entre o sucesso e o grau de instrução dos proprietários, a experiência e se seus pais haviam tido seu próprio empreendimento.

Roy e Wheeler (2006) identificaram como fatores de sucesso das MPE o investimento em treinamento e o nível de educação dos dirigentes, a visão de futuro e o uso de técnicas de planejamento. Para os autores, a falta do devido conhecimento de mercado e dos produtos e serviços ofertados, de confiança e de cooperação, bem como a dificuldade de acesso a crédito, foram tidas como as principais falhas que levam os empreendimentos a falência.

A análise interna e externa dos fatores de sucesso também foi realizada por Coy *et al.* (2007), e os resultados apontaram para o foco no cliente, para o uso de pesquisa de mercado, para a qualidade dos produtos e serviços ofertados, para a adequação dos sistemas de informação e para a habilidade para delegar e manter bem definidas as funções organizacionais (internos). Em relação aos fatores externos, foram encontrados os programas de apoio do governo, a associação com instituições bancárias e o aconselhamento de amigos e parentes.

Kessler (2007) elaborou um modelo de análise para comparar os fatores de sucesso para empresas em estágios iniciais na Áustria e na República Checa, onde foram utilizadas quatro dimensões de análise (pessoa, ambiente, recursos e processos). Enquanto na Áustria o sucesso na fase inicial pode ser previsto, principalmente, com base nas dimensões ambiente e processo, na República Checa, foram encontrados fatores relacionados às dimensões pessoa, recursos e processo.

Os fatores internos reputação, honestidade, carisma e bom atendimento foram apontados por Benzing, Chu e Kara (2009) como os mais importantes para se obter sucesso à frente de um pequeno negócio na Turquia, o que sustenta a afirmação dos autores de que os dirigentes pesquisados acreditam ser capazes de influenciar o seu próprio sucesso. Entretanto dificuldades externas com o complexo sistema tributário do país e com a contratação de empregados confiáveis também foram identificadas, mas não com o mesmo grau de importância dos fatores internos.

Na Jordânia, foram encontrados cinco fatores de sucesso das pequenas e médias empresas, sendo eles a sistematização de processos técnicos e tecnológicos, a estrutura física e financeira, o uso de ferramentas de marketing, a produtividade e o capital humano (AL-MAHROUQ, 2010).

Ángel e Pulido (2010) estudaram as causas de sucesso com base nos recursos estratégicos, nas características psicológicas e nas habilidades dos empresários, nas capacidades organizacionais e nas instituições consideradas como influenciadoras no êxito das pequenas empresas. Para os autores, as causas mais relevantes foram o conhecimento e a experiência dos empresários, a reputação e o prestígio da empresa, as medidas de apoio do governo ao setor e a comunidade em que as empresas estavam inseridas.

Fatores como comercialização, localização, forças competitivas do mercado, disponibilidade de capital, motivação e capacidade dos empresários foram apontados como os principais alavancadores do sucesso por Chawla, Khanna e Chen (2010). Para Chittithaworn *et al.* (2011) e Philip (2011), fatores como estabelecimento de uma visão norteadora e *know how*, produtos e serviços adequados ao mercado, jeito de fazer negócio e cooperação, disponibilidade de recursos e situação financeira, bem como fatores ligados ao ambiente externo, afetam o sucesso das MPE.

Hung e Effendi (2011) concluíram que os fatores que contribuem para o desempenho de excelência das MPE são: ter uma boa rede de relacionamentos, bons produtos e serviços, foco no mercado, bom relacionamento com clientes, ter uma equipe de gestão comprometida e uma forte liderança.

A análise dos fatores de sucesso e dos desafios enfrentados pelas micro e pequenas empresas, realizada por Monahan, Shah e Mattare (2011) descobriu diferenças significativas com base no gênero, na etnia, no volume de vendas, no tempo de operação (anos) e no tipo do negócio. Entretanto o principal desafio apontado por 79% dos dirigentes pesquisados pelos autores foi o mal-estar da economia americana.

Uma nova vertente foi encontrada no estudo de Rajput (2011), que analisou o impacto da inovação e dos recursos para o sucesso das MPE do setor de alimentação do Paquistão. A pesquisa identificou forte relação entre o acesso a crédito, a experiência do dirigente, o capital humano e o investimento em treinamento com a inovação dos micro e pequenos empreendimentos. Por fim, Ortigara (2006) analisa o sucesso ou fracasso com base na gênese e na operação das MPE, conforme modelo explicado a seguir.

2.2 O MODELO ESCOLHIDO PARA ANÁLISE DOS FATORES DE SUCESSO/FRACASSO

Os modelos elaborados pelos autores citados anteriormente, acerca dos fatores de sucesso e de fracasso, evidenciam que não existe uma uniformidade no tratamento do tema. Diferentes enfoques são considerados pelos pesquisadores, demonstrando a relevância da

pesquisa no sentido de verificar e/ou complementar os modelos expostos e utilizados em pesquisas empíricas no Brasil e no exterior.

O modelo proposto por Ortigara (2006) é resultado de várias etapas de estudo. Num primeiro momento, o autor realizou um *workshop* com 16 consultores de empresas credenciados no Sebrae/SC, com professores de gestão empresarial e alunos de pós-graduação com vínculo à Universidade Federal de Santa Catarina com experiência prática e teórica em empreendedorismo e gestão. No *workshop*, os consultores elencaram as causas de sucesso/fracasso nas MPE, atribuindo uma nota que podia variar de 1 para menos importante até 10 para o mais importante, (Figura 1).

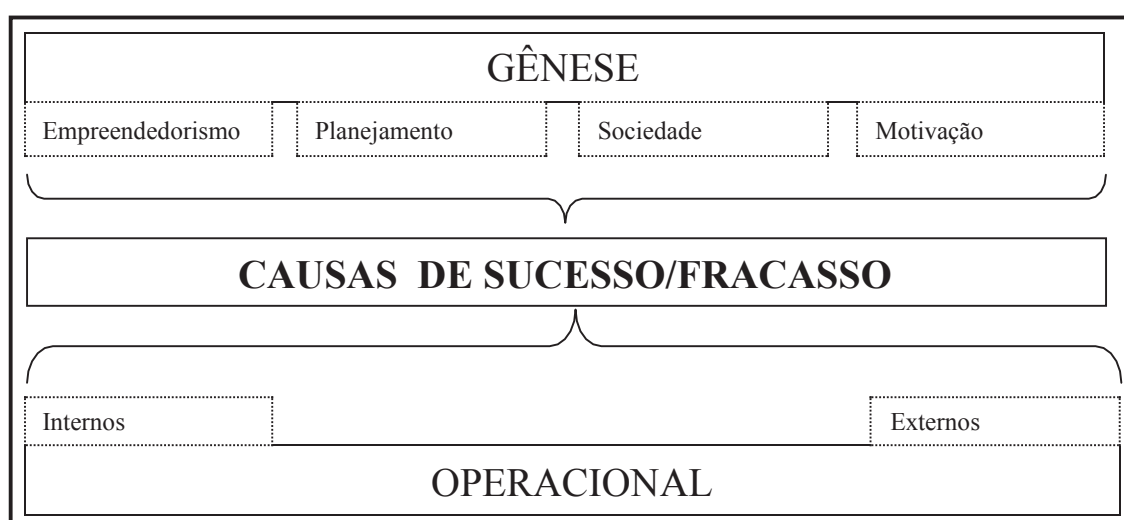


Figura 1 – Origem das causas de sucesso/fracasso das MPE.

Fonte: Ortigara (2006).

Os fatores apresentados na Figura 1 foram divididos em dois grupos, baseados em momentos distintos na vida de uma MPE: a **gênese** e a **operação**. A gênese se relaciona com decisões e elementos determinados antes da abertura do novo negócio e que terão efeito decisivo no seu sucesso, compreendendo quatro categorias: (1) **empreendedor**: refere-se ao perfil do empreendedor, incluindo características tais como necessidades, conhecimentos, habilidades e valores; (2) **planejamento**: relacionado, principalmente, à elaboração de algum estudo de viabilidade técnica e econômica prévio ao início das atividades; (3) **sociedade**: compreende o tipo da composição societária com que nasce a empresa como exemplo número e perfil dos sócios, composição societária, etc.; e (4) **motivação**: trata dos motivos que levaram o empreendedor a decidir pela abertura da sua empresa.

A operação está relacionada com o funcionamento da empresa e com seus mecanismos de resposta ao mercado. Essa análise compreende duas categorias: (1) **internos**: referem-se à

estrutura da empresa e, portanto, o empreendedor pode atuar sobre eles; e (2) **externos**: relacionam-se com as condições ambientais sobre as quais o empreendedor não tem controle.

O modelo proposto por Ortigara (2006) considera o momento anterior à abertura da empresa, trazendo um melhor entendimento das causas que podem auxiliar os dirigentes a criar e a gerir seu novo negócio de forma mais eficaz, contribuindo para que elas nasçam mais saudáveis e sobrevivam aos primeiros dois anos de vida, período considerado pelo Sebrae_B (2011) como o mais crítico na vida de um novo negócio. Tem-se consciência de que os modelos servem como referencia para o desenvolvimento de estudos, guardadas as suas limitações, diante dos diferentes contextos que são aplicados, por não existirem situações organizacionais idênticas e concluídas.

Assim, na sequência, são apresentados os aspectos relacionados à metodologia aplicada, com destaque para o universo, a amostragem, as etapas da pesquisa e os tratamentos dos dados e das informações e limitações.

3 METODOLOGIA DE PESQUISA

A pesquisa seguiu cinco etapas, sendo elas: (1) **seleção da amostra**, de forma aleatória, utilizando-se do cadastro da JUCESC; (2) **realização de contato via telefone**, para verificar a disponibilidade de o dirigente receber o entrevistador; (3) **aplicação do questionário**, de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011; (4) **organização dos dados e das informações coletadas**; e (5) **tabulação e análise dos dados**.

O universo de empresas utilizado para a realização desta pesquisa foi obtido a partir dos dados da Junta Comercial do Estado de Santa Catarina (JUCESC), conforme pode ser observado na Tabela 3.

Tabela 3 - Número de Empresas Registradas na JUCESC

Discriminação	Ano					TOTAL
	2000	2001	2002	2003	2004	
Empresas registradas	24.097	25.583	23.550	22.529	23.324	119.083

As empresas foram selecionadas por amostragem aleatória, totalizando 1.393, distribuídas por seis regiões do Estado (Oeste, Serra, Norte, Vale do Itajaí, Grande Florianópolis e Sul), com margem de erro de 5 (cinco) pontos percentuais e com índice de confiança de 95% (Tabela 4).

Tabela 4 - Distribuição da Amostra e dos Respondentes

GÊNERO	AMOSTRA	Respondentes Empresas ativas		Respondentes Empresas extintas		Empresas não localizadas/recusadas
		Qtd.	%	Qtd.	%	
Homens	-	169	58%	38	56%	-
Mulheres	-	121	42%	30	44%	-
TOTAL	1.393	290	100%	68	100%	1.035

Dessa forma, a pesquisa realizada envolveu a participação de 290 dirigentes de empresas ativas e 68 de extintas. O número expressivo de empresas não localizadas ou recusadas ocorreu pela razão de a participação na pesquisa se dar de forma voluntária. Para a coleta dos dados, foi aplicado questionário de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011, contendo perguntas em forma de escala, variando de 1 para irrelevante e 7 para muito importante, em relação aos fatores analisados relacionados à gênese e à operação das MPE.

A pesquisa se caracteriza como **descritiva**, em relação ao seu objetivo, pelo fato de analisar as percepções dos dirigentes sem a intenção de modificá-los, e quantitativa quanto à sua natureza (MARCONI; LAKATOS, 2009).

A abordagem quantitativa foi utilizada nas várias etapas da pesquisa, desde a seleção da amostra, no cálculo das médias atribuídas pelos dirigentes das MPE em relação aos fatores considerados nesta pesquisa, na aplicação das técnicas de análise exploratória e no teste U de Mann-Whitney, que compara duas amostras. Esse teste foi utilizado para observar a existência de diferenças significativas nas percepções dos dirigentes das empresas ativas e extintas. Seu uso se deu por ser uma alternativa não paramétrica para o teste t, bem como por ser adequado quando as amostras envolvidas possuem tamanhos desiguais e são mensuradas no nível ordinal, da forma como foi encontrado nesta pesquisa (STEEL; TORRIE, 1988).

Por fim, a pesquisa possui limitações, entre elas, vale destacar: a) a pesquisa envolveu a população de empresas catarinenses constituídas no período compreendido entre os anos de 2000 e 2004 (119.083 empresas); b) a comparação das variáveis consideradas no modelo de Ortigara (2006) com as encontradas na literatura possibilitou identificar fatores e perspectivas não utilizados neste estudo, podendo ser incorporados em novas pesquisas e; c) os resultados encontrados expressam as percepções dos pesquisados e, por esse motivo, são voláteis e podem mudar no transcorrer do tempo, pois refletem o comportamento e o contexto dos dirigentes em um determinado momento sem considerar a sua evolução no tempo.

4 RESULTADOS

São apresentados os dados relativos à caracterização das empresas e os resultados com as percepções dos dirigentes das MPE do Estado de Santa Catarina, em relação aos fatores de sucesso/fracasso.

4.1 FATORES DE SUCESSO/FRACASSO NA PERCEPÇÃO DOS DIRIGENTES DAS MPE CATARINENSES

A partir dos dados coletados e tratados, foi elaborado o perfil dos dirigentes das MPE de Santa Catarina. Esse perfil considerou o setor de atuação (comércio, serviço e indústria) e também o faturamento (com o uso de uma escala que vai de R\$ 0 até R\$ 2,4 milhões). A Tabela 5 apresenta os setores e a quantidade de empresas, em atividade e extintas, por gênero.

Tabela 5 - Setor de Atividade

Setor de atividade	Ativas				Extintas			
	Homens	Mulheres	Total	%	Homens	Mulheres	Total	%
Comércio	85	71	156	54%	20	14	34	50%
Serviço	68	35	103	36%	15	11	26	38%
Indústria	16	15	31	11%	3	5	8	12%
TOTAL	169	121	290	100%	38	30	68	100%

De acordo com a Tabela 5, o setor de maior representatividade foi o comércio, com participação de 54%, para as empresas ativas, e 50%, para as extintas. O comércio também foi maioria quando verificada a quantidade de dirigentes do sexo masculino e feminino. O faturamento das empresas também foi comparado (Tabela 6).

Tabela 6 - Faixa de Faturamento

Faixa de faturamento	Ativas				Extintas			
	Homens	Mulheres	Total	%	Homens	Mulheres	Total	%
Até R\$ 60 mil	47	41	88	30%	18	19	37	54%
Acima de R\$ 60 até R\$ 120 mil	45	27	72	25%	7	4	11	16%
Acima de R\$ 120 até R\$ 360 mil	26	23	49	17%	2	1	3	4%
Acima de 360 até 1,2 milhão	44	14	58	20%	6	2	8	12%
Acima de 1,2 até 2,4 milhões	6	12	18	6%	1	0	1	1%
Não teve faturamento	0	1	1	0%	3	2	5	7%
Não respondeu	1	3	4	1%	1	2	3	4%
TOTAL	169	121	290	100%	38	30	68	100%

Constata-se que há uma concentração de empresas com faturamento até R\$ 120 mil e que o percentual é maior para as empresas extintas (70%). Além disso, foi encontrado o dobro de mulheres à frente de empresas com faturamento entre R\$ 1,2 e 2,4 milhões. Os resultados encontrados demonstram que a maior parte dos dirigentes da MPE do sexo masculino atua no

setor do comércio e fatura até R\$ 120 mil. O mesmo ocorre com as dirigentes do sexo feminino, que representam a maioria à frente das empresas ativas com faturamento superior a R\$ 1,2 milhão.

Os dados coletados também foram agrupados com base na gênese e na operação do negócio (ORTIGARA, 2006). A Tabela 7 demonstra, em ordem decrescente das notas atribuídas, a percepção dos dirigentes em relação aos fatores ligados à gênese das MPE, de forma comparada ao resultado entre as empresas ativas e extintas.

Tabela 7 – Comparativo dos Fatores Relacionados à Gênese

Fator ligado à gênese	Ativas	Extintas
Senso de organização	6,52*	6,54*
Conhecimento do produto/mercado	6,42	6,26
Instrumentos de Planejamento	6,39	6,15
Definição do foco do negócio**	6,38	6,06
Habilidade para perceber oportunidades	6,38	6,24
Tomar decisões rápidas	6,27	6,35
Relacionamentos entre os sócios	6,06	5,94
Pessoa física/jurídica	6,00	6,25
Habilidade para lidar com informações	5,95	5,79
Vontade de ser independente	5,87	5,56
Identificação de uma oportunidade**	5,83	5,25
Experiência em outras empresas	5,51	5,41
Necessidade de sobrevivência	5,16	4,66
Dispõe de experiência	4,21	3,60
Participação da família**	3,67	2,93
Diversidade interesses dos sócios	3,16	2,78
Número de sócios**	2,94	2,29

* Fator mais relevante. ** (p < 0,05).

O fator relacionado à gênese das MPE apontado como o mais relevante foi o senso de organização, que diz respeito à necessidade de o dirigente planejar para que o novo empreendimento tenha ordem, limpeza e organização. Entretanto o teste (*U* de Mann-Whitney) comparou os escores dos dirigentes das empresas ativas e extintas, identificando diferenças significativas (p<0,05) em quatro fatores: definição do foco do negócio, identificação de uma oportunidade, participação da família e número de sócios. Os resultados das percepções dos dirigentes quanto aos fatores relacionados à operação do negócio foram separados em aspectos internos dos externos a organização (TABELA 8).

Tabela 8 – Comparativo dos Fatores Relacionados a Operação

Fatores Internos ligados à Operação	Ativas	Extintas
Conhecimento do mercado**	6,67*	6,43
Adequabilidade de produto e mix	6,64	6,57*
Habilidade com situações novas**	6,57	6,26
Instrumentos de controle administrativo**	6,47	6,24
Gestão do capital de giro	6,19	5,90
Preço	5,92	5,94
Fatores Externos ligados à Operação	Ativas	Extintas
Conhecimento da legislação	6,29*	6,38*
Acesso a financiamentos	5,55	5,68
Redução de mercado	5,41	5,29
Compra de matéria-prima	5,35	5,03
Financiamento das compras	5,29	5,31
Financiamento das vendas	5,05	4,75
Concorrência	4,60	5,01

* Fator mais relevante. ** ($p < 0,05$).

Em relação aos fatores internos, os dirigentes das empresas ativas atribuíram maior relevância ao conhecimento do mercado, e os das extintas deram notas maiores para a necessidade de se adequar o produto e o *mix*. O conhecimento da legislação foi apontado como o fator externo mais relevante por ambos os grupos de dirigentes.

O teste (*U* de Mann-Whitney) foi aplicado, e três fatores internos apresentaram diferenças significativas ($p < 0,05$), sendo eles o conhecimento do mercado, a habilidade em lidar com situações novas e a necessidade de se ter instrumentos de controle administrativos. Nesse quesito, percebe-se uma postura diferente entre os dirigentes das empresas ativas e extintas, o que leva a indícios das causas que levaram as empresas a permanecerem no mercado.

Os fatores externos foram considerados menos relevantes pelos dirigentes das MPE catarinenses, pois as médias das notas atribuídas foram menores do que as dos fatores internos. Também não foram encontradas diferenças significativas ($p < 0,05$) na comparação das notas dos dirigentes das empresas ativas e extintas. Tais indícios corroboram os estudos de Benzing, Chu e Kara (2009), quando sugerem que os dirigentes das MPE catarinenses acreditam que podem influenciar o sucesso do seu empreendimento, da mesma forma como foi apontado pelos empresários das MPE da Turquia.

A Figura 2 apresenta os três fatores relacionados à gênese e à operação do negócio apontados como os mais importantes na percepção dos dirigentes pesquisados.

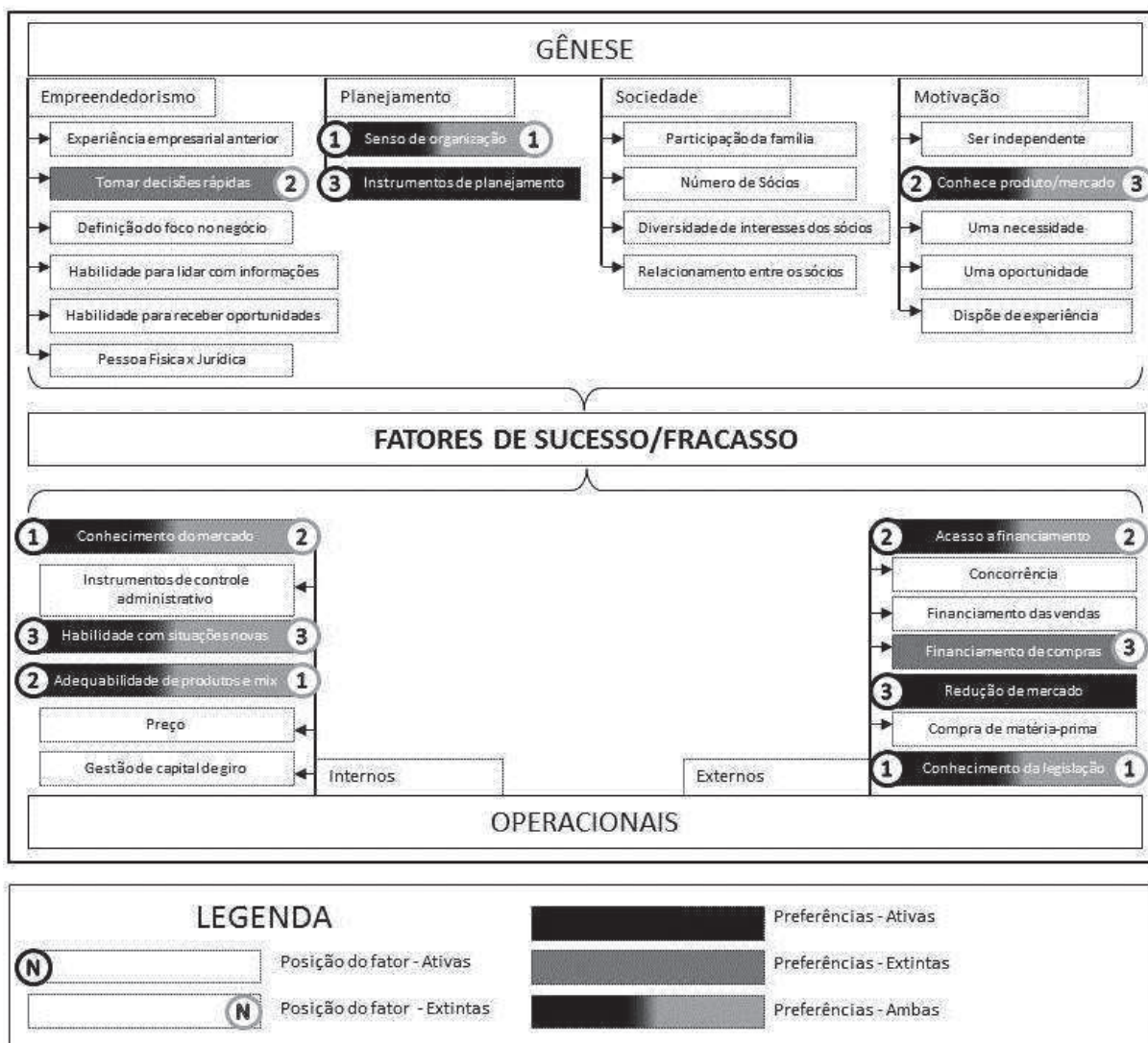


Figura 2 - Fatores de sucesso/fracasso de acordo com a percepção dos dirigentes pesquisados.

As cores diferenciadas mostram as percepções dos dirigentes das empresas ativas e extintas. A cor preta expressa as percepções dos dirigentes das empresas ativas, enquanto a cor cinza representa as percepções dos dirigentes das empresas extintas. As duas cores foram utilizadas no mesmo fator quando ele foi escolhido como um dos três mais relevantes por ambos (ativas e extintas). Ao lado de cada um deles, encontra-se um círculo, na cor preta para as ativas e cinza para as extintas, com o grau de importância atingido (1º, 2º ou 3º lugar).

Algumas diferenças foram encontradas na escolha dos fatores relacionados à gênese das MPE. Para os dirigentes das empresas ativas, a ferramenta planejamento foi tida como um dos três fatores mais importantes, enquanto, para os dirigentes das empresas extintas, a necessidade de se tomar rapidamente decisões foi o de maior relevância.

Os dirigentes também foram questionados quanto aos fatores que poderiam contribuir para o sucesso, após a abertura da empresa. No que se refere aos fatores internos, os três

principais foram os mesmos, apresentando diferenças apenas no grau de importância (*ranking*). Para os fatores externos, os dirigentes das empresas em atividade se mostraram mais preocupados com a redução do mercado de atuação, enquanto os das extintas se mostraram mais preocupados com o financiamento das compras, apesar de o acesso a financiamentos ser um dos três mais relevantes na opinião de ambos os grupos.

4.2 FATORES ENCONTRADOS NA LITERATURA E NÃO CONSIDERADOS NO MODELO ESCOLHIDO

O modelo de Ortigara (2006), apesar de envolver vários fatores, deixou de explorar outras variáveis (fatores e categorias de análise) discutidas por autores na literatura, entre elas o **envolvimento dos empregados no processo decisório** (IBRAHIM; GOODWIN, 1986; HOLMES; ZIMMER, 1994; SÁNCHEZ; BAÑÓN, 2005), a **situação e suporte da família** (IBRAHIM; GOODWIN, 1986; TIGGES; GREEN, 1994; BENZING, CHU e CALLANAN, 2005; MONAHAN, SHAH e MATTARE, 2011), a **situação política** (IBRAHIM; GOODWIN, 1986), a **origem étnica** (IBRAHIM; GOODWIN, 1986) e as **horas trabalhadas no negócio** (LOSCOCCO; LEICHT, 1993; LUK, 1996; BENZING, CHU e CALLANAN, 2005; COY, *et al.*, 2007; BENZING, CHU e KARA, 2009).

Esses fatores foram analisados sob diferentes óticas, podendo-se destacar o **gênero** (HUCK; MCEWEN, 1991; KALLEBERG; LEICHT, 1991; LOSCOCCO, *et al.*, 1991; LOSCOCCO; LEICHT, 1993; TIGGES; GREEN, 1994; MERRETT; GRUIDL, 2000; BENZING, CHU e KARA, 2009; MONAHAN, SHAH e MATTARE, 2011; PHILIP, 2011; RAJPUT, 2011), o **grau de instrução** (LOSCOCCO, *et al.*, 1991; LOSCOCCO; LEICHT, 1993; YUSUF, 1995; MERRETT; GRUIDL, 2000; LUSSIER; PFEIFER, 2001; ROY; WHEELER, 2006; COY, *et al.*, 2007; BENZING, CHU e KARA, 2009; AL-MAHROUQ, 2010; MONAHAN, SHAH e MATTARE, 2011), a **idade** (LOSCOCCO, *et al.*, 1991; LOSCOCCO; LEICHT, 1993; COY, *et al.*, 2007), e as **características do negócio**, como tempo de atuação, porte e número de funcionários (LOSCOCCO, *et al.*, 1991; LOSCOCCO; LEICHT, 1993; TIGGES; GREEN, 1994; MERRETT; GRUIDL, 2000; LUSSIER; PFEIFER, 2001; COY, *et al.*, 2007; AL-MAHROUQ, 2010; MONAHAN, SHAH e MATTARE, 2011; PHILIP, 2011). A comparação das variáveis consideradas no modelo de Ortigara (2006) com as encontradas na literatura possibilitou a identificação de fatores e de perspectivas não utilizados neste trabalho e que podem ser incorporados em futuras pesquisas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A relevância do estudo das percepções dos dirigentes de MPE está ligada à sustentabilidade das empresas, no que concerne à sua permanência no cenário econômico atual e futuro. Essa preocupação veio à tona quando se constatou o aumento superior a 100% na comparação do número de empresas constituídas, em 2010, com o mesmo período do ano anterior.

Nesse sentido, procurou-se identificar fatores relacionados à gênese e à operação das MPE que poderiam contribuir para que esses pequenos negócios se tornassem mais competitivos e longevos. A análise foi demonstrada nesta pesquisa, apontando inclusive os mais relevantes para os dirigentes pesquisados, que representaram o universo das empresas constituídas no período compreendido entre os anos de 2000 e 2004.

Os elementos ligados à gênese que podem interferir na competitividade e na longevidade dos pequenos negócios identificados foram: a) a definição do foco do negócio; b) a identificação de uma oportunidade; c) a participação da família e o número de sócios. Os fatores citados apresentam diferenças significativas quando comparados às respostas dos dirigentes das empresas em atividade com as dos das empresas extintas. Essas diferenças nas respostas atribuídas a cada grupo podem apontar fatores que tiveram maior atenção, por parte dos dirigentes das empresas ativas, antes da abertura do empreendimento, contribuindo para que as mesmas se mantivessem em suas atividades por um período maior.

Os fatores relacionados à operação das MPE também podem contribuir com o aumento da competitividade e com a longevidade das empresas no mercado de atuação. Os resultados encontrados evidenciam que as MPE precisam se tornar mais dinâmicas para acompanhar os desafios do mercado. Tal afirmação se baseia na identificação de diferenças significativas nas variáveis internas relacionadas ao conhecimento do mercado, à habilidade em lidar com situações novas e à necessidade de se ter instrumentos de controle administrativos. Além disso, o fator relacionado à necessidade de se adaptar os produtos e o *mix* às reais necessidades do mercado, cada vez mais dinâmicos, ficou classificado entre os três que receberam as maiores notas na percepção dos dirigentes pesquisados.

Conclui-se também que os dirigentes acreditam que são capazes de influenciar o sucesso do seu empreendimento, dependendo menos de aspectos externos, como o acesso a recursos e à própria concorrência, pois a média das notas atribuídas aos fatores internos (quatro fatores com média superior a 6,00 – conhecimento do mercado, adequação de produto e de *mix*, habilidade para lidar com situações novas e instrumentos de controle

administrativos) foi superior à dos fatores externos (apenas um fator com média superior a 6,00 – conhecimento da legislação). Além disso, não foram encontradas diferenças significativas na comparação dos fatores externos para ambos os grupos, sinalizando que a opinião deles é similar em relação aos elementos levantados.

O modelo de análise escolhido, nesta pesquisa, mostrou-se congruente com outras análises de fatores de sucesso/fracasso das MPE, desde a sua origem, apesar de não considerar algumas variáveis discutidas por autores já mencionados, podendo ser elas incorporadas no desenvolvimento de pesquisas futuras, entre os quais vale mencionar: o envolvimento dos empregados no processo decisório, a situação e suporte da família, a situação política do dirigente, o gênero, o grau de instrução, a idade, a origem étnica, as horas trabalhadas no negócio, além de características do próprio negócio, como a idade e o tamanho da firma.

REFERÊNCIAS

- AL-MAHROUQ, M. Success factors of small and medium-sized enterprises (SMEs): the case of Jordan. **Anadolu University Journal of Social Sciences**, v. 10, n. 1, p. 1-16, 2010.
- ÁNGEL, M. F.; PULIDO, D. U. El éxito de las pymes en Colombia: un estudio de casos en el sector salud. **Estudios Gerenciales**, v. 26, n. 114, p. 77-96, mar. 2010.
- BENZING, C.; CHU, H. M.; CALLANAN, G. A regional comparison of the motivation and problems of vietnamese entrepreneurs. **Journal of Developmental Entrepreneurship**, v. 10, n. 1, p. 3-27, abr. 2005.
- BENZING, C.; CHU, H. M.; KARA, O. Entrepreneurs in Turkey: a factor analysis of motivations, success factors, and problems. **Journal of Small Business Management**, v. 47, n. 1, p. 58-91, jan. 2009.
- BIRD, S. R.; SAPP, S. G.; LEE, M. Y. Small business success in rural communities: explaining the sex gap. **Rural Sociology**, v. 66, n. 4, p. 507-531, 2001.
- BRASIL. Lei Complementar nº 128 de 19 de Dezembro de 2008. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. Brasília: Senado Federal, 19 dez. 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm>. Acesso em: 20 mar. 2011.
- CHAWLA, S. K.; KHANNA, D.; CHEN, J. Are small business critical success factors same in different countries? **SIES Journal of Management**, v. 1, n. 7, p. 1-12, 2010.
- CHITTITHAWORN, C. et al. Factors affecting business success of small & medium enterprises (smes) in Thailand. **Asian Social Science**, v. 7, n. 5, p. 180-190, 2011.
- COY, S. P. *et al.* Factors contributory to success: a study of pakistan's small business owners. **Journal of Developmental Entrepreneurship**, v. 12, n. 2, p. 181-198, 2007.
- DANA, L. P. More small business is not the answer for Peru. **Journal of Small Business Management**, v. 26, n. 3, p. 68-71, jul., 1988.

DANDRIDGE, T. C.; SEWALL, M. A. A Priority analysis of the problems of small business managers. **American Journal of Small Business**, v. 3, n. 2, p. 28-36, 1978.

DICKINSON, R. A.; FERGUSON, C. R.; SINCAR, S. Critical success factors and small business. **American Journal of Small Business**, v. 8, n. 3, p. 49-57, 1984.

DNRC. Departamento Nacional de Registro do Comércio. **Site**. 2011. Disponível em: <<http://www.dnrc.gov.br/>>. Acesso em: 18 abr. 2011.

EVERETT, J.; WATSON, J. Small business failure and external risk factors. **Small Business Economics**, v. 11, n. 4, p. 371-390, 1998.

FREDLAND, J. E.; MORRIS, C. E. A cross section analysis of small business failure. **American Journal of Small Business**, v. 1, n. 1, p. 7-18, 1976.

FRIEDLANDER, F.; PICKLE, H. Components of effectiveness in small organizations. **Administrative Science Quarterly**, v. 13, n. 2, p. 289-304, set. 1968.

HOLMES, S.; ZIMMER, I. The nature of the small firm: understanding the motivation of growth and non-growth oriented owners. **Australian Journal of Management**, v. 19, n. 1, p. 97-120, 1994.

HUCK, J. F.; MCEWEN, T. Competencies needed for small business success: perceptions of Jamaican entrepreneurs. **Journal of Small Business Management**, v. 29, n. 4, p. 90-93, 1991.

HUNG, D. K. M.; EFFENDI, A. A. A preliminary study of top SMEs in Malaysia: key success factor vs government support program. **Journal of Global Business & Economics**, v. 2, n. 1, p. 48-58, 2011.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Site**. 2006. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/demografiaempresa/2006/demoempresa2006.pdf>>. Acesso em: 17 abr. 2011.

IBRAHIM, A. B.; GOODWIN, J. R. Perceived causes of success in small business. **American Journal of Small Business**, v. 11, n. 2, p. 41-50, 1986.

IPEA. IPEAdata. **Site do IPEA**. 2011. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 19 set. 2011.

KALLEBERG, A.; LEICHT, K. T. Gender and organizational performance: determinants of small business survival and success. **Academy of Management Journal**, v. 34, n. 1, p. 136-161, 1991.

KESSLER, A. Success factors for new businesses in Austria and the Czech Republic. **Entrepreneurship & Regional Development**, v. 19, n. 5, p. 381-403, 2007.

LIN, C. Y. Success factors of small- and medium-sized enterprises in Taiwan: an analysis of cases. **Journal of Small Business Management**, v. 36, n. 4, p. 43-56, 1998.

LOSCOCO, K. A. et al. Gender and small business success: an inquiry into women's relative disadvantage. **Social Forces**, v. 70, n. 1, p. 65-87, set. 1991.

LOSCOCO, K. A.; LEICHT, K. T. Gender, work-family linkages, and economic success among small business owners. **Journal of Marriage & Family**, v. 55, n. 4, p. 875-887, 1993.

LUK, S. T. K. Success in Hong Kong: factors self-reported by successful small business owners. **Journal of Small Business Management**, v. 34, n. 3, p. 68-74, 1996.

LUSSIER, R. N.; PFEIFER, S. A crossnational prediction model for business success. **Journal of Small Business Management**, v. 39, n. 3, p. 228-239, 2001.

MACE, M. L. Management assistance for small business. **Harvard Business Review**, v. 25, n. 4a, p. 587-594, 1947.

MARCONI, M. D. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MERRETT, C. D.; GRUIDL, J. J. Small business ownership in Illinois: the effect of gender and location on entrepreneurial success. **Professional Geographer**, v. 52, n. 3, p. 425-436, 2000.

MONAHAN, M.; SHAH, A.; MATTARE, M. The road ahead: micro enterprise perspectives on success and challenge factors. **Journal of Management Policy & Practice**, v. 12, n. 4, p. 113-125, 2011.

MOREIRA, S. **Por um modelo catarinense de desenvolvimento para o século XXI**. PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, 2005.

MTE. Ministério do Trabalho e Emprego. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)**. 2011. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br/rais/default.asp>>. Acesso em: 19 set. 2011.

ORTIGARA, A. A. **Causas que condicionam a mortalidade e/ou o sucesso das micro e pequenas empresas no Estado de Santa Catarina**. 2006. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Departamento de Engenharia de Produção e Sistemas, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Florianópolis (SC), 2006.

PATTERSON, R. A.; KOZMETSKY, G.; RIDGWAY, N. M. Perceived causes of small business failures: a research note. **American Journal of Small Business**, v. 8, n. 1, p. 15-19, 1983.

PERRY, C.; MEREDITH, G. G.; CUNNINGTON, H. J. Relationship between small business growth and personal characteristics of owner/managers in Australia. **Journal of Small Business Management**, v. 26, n. 2, p. 75-79, 1988.

PHILIP, M. Factors Affecting Business Success of Small & Medium Enterprises (SMEs). **Amity Global Business Review**, v. 6, n. 5, p. 118-136, 2011.

RAJPUT, A. A. Impact of innovation and resources in entrepreneurial success: a case study of Pakistani SMEs. **Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business**, v. 2, n. 11, p. 606-636, 2011.

ROSA, R. V. Some small business problems indicated by the industrial loan experience of the Federal Reserve Bank of New York. **Journal of Finance**, v. 2, n. 1, p. 91-100, 1947.

ROSE, R. C.; KUMAR, N.; YEN, L. L. Entrepreneurs success factors and escalation of small and medium-sized enterprises in Malaysia. **Journal of Social Sciences**, v. 2, p. 74-80, 2006.

ROY, M.; WHEELER, D. A survey of micro-enterprise in urban West Africa: drivers shaping the sector. **Development in Practice**, v. 16, p. 452-464, 2006.

SÁNCHEZ, A. A.; BAÑÓN, A. R. Factores asociados con el éxito competitivo de las pyme industriales en España. **Universia Business Review**, n. 8, p. 38-51, 2005.

SEBRAE_A. **Critérios e conceitos para classificação de empresas**. 2011. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/uf/goias/indicadores-das-mpe/classificacao-empresarial>>. Acesso em: 21 mar. 2011.

SEBRAE_B. **Taxa de Sobrevivência das MPE no Brasil**. 2011. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/45465B1C66A6772D832579300051816C/\\$File/NT00046582.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/45465B1C66A6772D832579300051816C/$File/NT00046582.pdf)>. Acesso em: 13 out. 2011.

STEEL, R. G. D.; TORRIE, J. H. **Bioestatística: princípios e procedimentos**. 2. ed. México: McGraw Hill, 1988.

THENG, L. G.; BOON, J. L. W. An exploratory study of factors affecting the failure of local small and medium enterprises. **Asia Pacific Journal of Management**, v. 13, n. 2, p. 47-61, 1996.

TIGGES, L. M.; GREEN, G. P. Small business success among men- and women-owned firms in rural areas. **Rural Sociology**, v. 59, n. 2, p. 289-310, 1994.

YUSUF, A. Critical success factors for small business: perceptions of South Pacific entrepreneurs. **Journal of Small Business Management**, v. 33, n. 2, p. 68-73, 1995.